

# Сюрприз к 8 Марта

На рынке загородной недвижимости затишье: «Небольшой всплеск покупательской активности к сентябрю был парализован кризисом. Инвесторы и покупатели заняли выжидательную позицию. И в ближайшем полугодии явного движения на рынке не ожидается», — так характеризуют ситуацию специалисты компании «Лоджик Риэлти». А после ближайшего полугодия, к весне-лету — ожидается? Сегодня своими прогнозами делятся участники традиционной рубрики **ЛН** «Люди говорят».



**Иван ШУЛЬКОВ**

директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики компании «Усадьба»

**Д**о нового года покупательская активность будет находиться на минимальном уровне. И вряд ли стоит ждать оживления до весны 2009 года. По этой причине до весны доживут не все девелоперы, помочь тут сможет лишь

**“ До весны доживут не все девелоперы, помочь тут сможет лишь стабилизация ситуации в финансовой сфере и возобновление кредитования застройщиков. Многие из них уже вынуждены снижать цены открыто ”**

стабилизация ситуации в финансовой сфере и возобновление кредитования застройщиков. Многие из них уже вынуждены снижать цены открыто (с изменением в прайс-листах) или скрыто (в виде скидок на отдельные объекты до 10%). В уязвимом положении оказались проекты на Новорижском шоссе: объём предложения на первичном рынке в ценовом сегменте свыше \$3 000 000 составляет здесь около 350 коттеджей, в то время как на Рублёво-Успенском шоссе — около 100. На вторичном рынке

элитной загородной недвижимости цены пока не растут, но и не падают. Но вообще, элитный сегмент пострадает меньше, нежели «эконом» и «бизнес». Новые проекты, находившиеся на стадии разработки, не будут запускаться до тех пор, пока не стабилизируется ситуация в финансовой сфере. Проекты, маркетинговая стратегия которых предполагала выход на рынок на определённой стадии готовности, будут заморожены. Основная часть проектов, находящихся на стадии стройки, будет строиться медленнее, сроки сдачи — переноситься.

Некоторые коттеджные посёлки могут поменять формат продаж с домовладений (конкретный проект дома привязан к конкретному участку и возводится застройщиком вне зависимости от того, продан данный объект или нет) на участки с подрядом или участки без подряда — примеры уже есть. Данный

подход заметно замедлит развитие проекта в целом, поскольку будет зависеть от темпов продаж, и грозит превратить такие проекты в долгострой.

Наиболее серьёзные проблемы испытывают сегменты «эконом» и «бизнес-класс», т. к. здесь со стороны покупателей использовались частично или в полной мере заёмные средства. В этом смысле элитный сегмент более защищён, потому что люди продают и покупают, что называется, не на последние. Но, безусловно, растущая неуверенность в экономической стабильности и завтрашнем дне заставляет многих потенциальных покупателей отложить крупные приобретения. ■



**Олег ТЕСЛЕНКО**

генеральный директор ООО «Вуокатти-Русь»

**П**о сравнению с осенью 2007 года на рынке загородного коттеджного строительства произошла переориентация спроса с покупки готового коттеджа на приобретение земли и самостоятельного поэтапного строительства. Земля в цене всегда, а поэтапные инвестиции,

диверсифицированные во времени, легче.

Также можно отметить изменение мотивации у потребителей. При выборе будущего дома преобладает рациональный подход (это касается

всего: эргономики дома, его архитектуры, материалов для строительства, инженерных сетей), точный расчёт и разумная экономия, победа понятий стили и качества над количеством.

К середине 2009 года мы увидим дно финансового рынка. Возможно падение на 20% стоимости готовых объектов; себестоимость строительства новых уже упала на те же 20%. Сокращение спроса до 40% приведёт к стабилизации перегретого рынка земли. После прохождения

«дна» нужно будет выходить из «кэша», и доверие частных инвесторов, скорее, вызовет недвижимость. Сделки с недвижимостью в большой мере инертны, поэтому рынок может не отреагировать на пик финансового провала так же стремительно.

Соглашусь с тем, что многим коттеджным посёлкам необходимо будет пересмотреть маркетинговую стратегию, в частности, позиционирование, ценообразование и, наконец, развернуться к клиенту лицом, выражая максимум лояльности и предлагая свободу выбора. Отказаться от навязывания жёстких правил игры с обязательным подрядом низкокачественных и типовых строений на красивых территориях, но при этом гарантировать общую гармонию. То, что сегодня предлагается в большинстве посёлков бизнес-сегмента с деревянными постройками, мы, как эксперты в этой об-

**“ К середине 2009 года мы увидим дно финансового рынка. Возможно падение на 20% стоимости готовых объектов; себестоимость строительства новых уже упала на те же 20%. Сокращение спроса до 40% приведёт к стабилизации перегретого рынка земли ”**

ласти, можем назвать домом с большой натяжкой.

Какие сегменты загородного рынка сегодня находятся в самом уязвимом положении? Думаю, сегмент «бизнес». Клиенты, на которых были ориентированы объекты этого сегмента, в результате финансового кризиса не получают бонусов или понесут убытки из-за сокращения объёмов потребления и производства при прежней себестоимости продукции и услуг. ■



**Сергей МИХЕЕВ**

член правления, руководитель  
департамента продаж холдинга «Сапсан»

Несмотря на сегодняшнюю не совсем благоприятную ситуацию, поводов для паники я пока не вижу. Рынок развивался и продолжит своё развитие. Вопрос лишь, какими темпами. Моё мнение – сильно снижаться они не будут. Что же касается цен, то, вероятно, сейчас отдельные продавцы начнут демпинговать, однако, это будет скорее исключение, чем правило. В целом же, кризис, конечно, несколько пошатнёт рынок, но после этого ситуация довольно скоро стабилизируется. На сегодняшний день рынок загородной

недвижимости далеко не исчерпал своих возможностей. И хотя в последнее время эксперты часто говорят о его «затоваривании», мне кажется, до этого ещё очень далеко. Что же касается векторов дальнейшего развития, то будущее – за крупными проектами с развитой инфраструктурой. В Подмосковье наиболее перспективными географическими направлениями по-прежнему останутся Новорижское, Дмитровское и Калужское шоссе. Долгострой и «зависания» были всегда, куда они не денутся и в следующем году, но 80% (как утверждают некоторые эксперты) – это слишком завышенный показатель. Состояние компании и её проектов во время кризиса во многом зависит от принципов и условий работы самой компании. Те, кто смог серьёзно проанализировать и неким образом предугадать ситуацию, вряд ли попадут в «подвешенное» состояние.

Я не буду оригинален, если скажу, что в первую очередь под удар попадают посёлки экономкласса. Это связано с тем, что около 40% таких домов покупается с помощью ипотеки. А как вы знаете, получить такой кредит сегодня очень нелегко, да и ставки уже начали повышаться. Так что продажи начнут падать именно в этом сегменте. ■



**Сергей БОРЗИКОВ**

заместитель генерального  
директора Amdex Group

Сегодня наблюдается серьёзный спад в продажах по сравнению с осенью 2007 года. Рынок находится в ожидании, но интерес со стороны покупателей есть. Многие стройки заморожены, но одновременно на рынок выходят новые объекты. Мы, например, в конце сентября открыли продажи в клубном посёлке FreeSki. Сегодня довольно сложно давать точные прогнозы, всё зависит от процесса строительства на загородном рынке и экономической ситуации в стране, которую сейчас спрогнозировать

невозможно. Резко сократились возможности для кредитования девелоперов и их проектов, поэтому реализация многих проектов была остановлена. Сейчас идёт работа в основном над теми объектами, где максимально широко были задействованы собственные средства. В лучшей ситуации окажутся девелоперские компании, у которых в «портфеле» – небольшие по финансированию проекты, т. к. они менее зависимы от банковского кредитования. Думаю, в «подвешенном» состоянии будет не 80%, а 50 - 60% проектов. Большинство девелоперских компаний использует банковское финансирование для реализации своих проектов. Кризис серьёзно нарушил работу банковской системы, на её восстановление понадобится длительное время. В самом сложном положении окажутся те объекты, которые имели конкурентные недостатки до кризиса: расположенные на непопулярных направлениях, без необходимой инфраструктуры или с неправильной планировкой, причём независимо от сегмента. Это связано с наблюдающимся перераспределением спроса: покупатели стали выбирать наиболее ликвидные активы, а недвижимость – один из самых стабильных активов в наше неспокойное время. ■

Саммит  
по маркетингу  
в недвижимости:

AD | PR | EVENTS

10 декабря 2008 г.

Marriott Courtyard, Москва

+7 495 518 38 37 | [www.arendator.ru/pr](http://www.arendator.ru/pr)

организатор:



соорганизатор:

REAL ESTATE PR ASSOCIATION

К участию в Саммите приглашены:

- Сергей Полонский, председатель Совета директоров Корпорации MIRAX GROUP
- Артур Маркарян, Ассоциация девелоперов России
- Григорий Куликов, президент компании «МИЭЛЬ»
- Георгий Дзагуров, генеральный директор Penny Lane Realty

генеральный информационный спонсор:



стратегический медиа-партнер:



генеральный аналитический партнер:



генеральный интернет-партнер:



видео-партнер:



информационная поддержка:





**Наталья БЛАНКОВА**

маркетолог компании «Пересвет-Реал Эстейт» (ГК «Пересвет-Групп»)

По сути, тенденции, сформировавшиеся в конце прошлого года, сохранились до осени 2008 года. По-прежнему новые проекты характеризуются уплотнением застройки, всё большее внимание уделяется

**«Меньше всего возможные потери коснутся сегмента «элит». Целевая аудитория данных проектов в любом случае остаётся платёжеспособной, им не нужны кредитные средства на приобретение дома»**

концепции и инфраструктуре, увеличивается зона строительства, всё активнее разрабатывается среднее Подмосковье (20 - 50 км). В то же время по сравнению с осенью 2007 года спрос уменьшился. Здесь, безусловно, сказался финансовый кризис: покупатели ожидают снижения цен, да и просто в связи с нестабильной ситуацией боятся совершать столь крупные покупки.

Скорее всего, спад предложения будет наблюдаться до весны будущего года — в связи с кризисом и сезонным затишьем на рынке. Компании, которые не смогут финансировать свои проекты, будут пытаться продать коттеджи при помощи снижения цен или системы скидок. Весной цены могут немного подняться, но темп роста вряд ли будет таким же, как в прошлом году. Также маловероятно значительное снижение цен. Земля не подешевеет, т.к. это ограниченный ресурс. Свободных земель, пригодных к коттеджной застройке, особенно в ближайшем Подмосковье, не так уж и много. А если не снизятся цены вблизи Москвы, то кто же будет снижать их и на более удалённых расстояниях? В любом случае земля сама по себе — это ещё и ресурс, который не подвержен износу (именно с точки зрения возможного строительства).

По утверждениям некоторых экспертов, в будущем году в «подвешенном»

состоянии может оказаться до 80% анонсированных коттеджных проектов, а мне кажется — чуть больше половины. Новые посёлки будут строиться теми же темпами, что и до августа, только в том случае, если девелоперы успели привлечь денежные средства. А те проекты, которые находились на начальных этапах (например, разработка концепции и проектной документации), могут быть приостановлены или проданы.

Меньше всего возможные потери коснутся сегмента «элит». Это обусловлено тем, что целевая аудитория данных проектов в любом случае остаётся платёжеспособной, им не нужны кредитные средства на приобретение дома и т.д. Именно поэтому данный сегмент по сравнению с остальными более инертен — меньше всего колебаний в данном классе. Больше всего пострадает сегмент «бизнес-класса».

Здесь наиболее высокое предложение, спрос, и он более подвержен финансовым изменениям. Многие потенциальные покупатели сегмента «бизнес-класса» вынуждены будут рассматривать предложения «эконома», что увеличит спрос в данном сегменте, а значит, не оставит коттеджи экономкласса невостребованными. ■



**Владимир ЯХОНТОВ**

управляющий партнёр компании «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость»

Если говорить о строительстве, то здесь кардинальных изменений не произошло. Лишь несколько компаний приостановили реализацию некоторых проектов, которые находились на начальной стадии и ещё не поступали в продажу. Что же касается посёлков, которые строились и уже продавались, темпы их реализации практически не снижались. Во-первых, после кризиса прошло ещё немного времени — на рынке сохраняется инерционное движение. Во-вторых, у застройщиков есть

обязательства перед клиентами, и их надо выполнять — судебные тяжбы обойдутся компании гораздо дороже. Поэтому относительно строящихся посёлков можно говорить: по крайней мере, 95% из них будут достроены. Даже если испытывающий трудности застройщик продаст проект другой компании, правопреемник всё равно его достроит. В случае, если проблемы связаны с тем, что банк не пролонгирует кредит, правопреемником застройщика станет сам банк, и он также должен будет выполнить все обязательства перед клиентами. Например, застройщик коттеджного посёлка «Европейская деревня» в силу финансовых проблем не смог выполнить своих обязательств. Тем не менее банк-правопреемник проекта продолжает строительство, и конечный потребитель, кроме того, что слышит неприятные разговоры, никаким образом не пострадает.

В самой затруднительной ситуации могут оказаться застройщики посёлков, которые проданы на 80 - 90%: в случае необходимости продать проект им будет сложно найти правопреемника. Но, как правило, с такими проектами проблем нет — они уже вышли на самокупаемость.

Цена строящегося объекта растёт по мере готовности, и приобретать его наиболее целесообразно на начальной стадии строительства, чтобы нивелировать риски, связанные с инфляцией.

У покупателей и у нас, риэлторов, конечно, возникают опасения, будут ли завершены строящиеся объекты, но в отношении 95 посёлков, с которыми

работает наша компания, мы спокойны. Да, в ряде проектов возможна не-продолжительная задержка сроков строительства, но она, как и невыполнение обязательств перед клиентами, крайне невыгодна: вступает в силу закон о защите прав потребителей, предусматривающий колоссальные штрафы. Лучше получить даже очень дорогой кредит (а сейчас банки выдают их под 25% годовых), но посёлок достроить, чем иметь судебные иски от конечных потребителей, потому что суд всегда на стороне последних.

Снижения цен сейчас не наблюдается. Но застройщики готовы предоставлять скидки покупателям, оплачивающим 100% стоимости объекта. Размер скидки колеблется от 5% до 10%, максимум у 2 - 3 компаний установлена скидка в 15%. Появление скидок — как раз основное изменение, произошедшее на загородном рынке по сравнению с 2007 годом.

Что касается конкретных сегментов, то в сегменте de luxe сокращения спроса не происходит, число платёжеспособных покупателей здесь достаточно велико. Но эти объекты требуют больших инвестиций, на которые сейчас тяжело получить кредит. То есть, с одной стороны, есть проблема с финансированием проектов, с другой, их рефинансирование ведётся довольно активно за счёт тех денег, которые вносят потребители. В бизнес-классе большинство проектов закредитовано, но банки будут пролонгировать кредиты — для них это проще и выгоднее, чем «отбирать» проект. Покупатели сейчас заняли выжидательную позицию, спрос в сегменте сократился на 20%. В эконом-классе ситуация несколько проще в том плане, что для строительства не требуется значительных затрат — как правило, экономкласс компания строит на собственные деньги. Но ситуация с платёжеспособным спросом сложнее: он сократился на 30%. Здесь стоимость дома для людей — это серьёзные накопления, и в условиях кризиса у них есть страх потерять деньги. С другой стороны, последнюю неделю мы наблюдаем оживление на рынке, связанное с опасениями по поводу обесценивания доллара, евро и рубля. Люди начинают рассматривать недвижимость как надёжное вложение средств, по сравнению

**«Лучше покупать загородную недвижимость сейчас, добываясь наиболее интересных условий. Период, когда застройщики будут готовы идти на максимальные скидки, продлится максимум до февраля-марта»**

с банками и фондовыми рынками. Я думаю, цены активно пойдут вверх в марте следующего года. Это достаточный срок для восстановления финансовой системы страны, сейчас идёт активная интервенция денежных средств в банки, в строительную отрасль и т.д. К этому времени механизмы грамотной передачи денег от государства финансовым институтам не только заработают, но и будут отлажены. Кроме того, год в целом был достаточно продуктивным, ВВП вырос, сектор недвижимости активно развивался. Плюс к этому, я полагаю, до декабря застройщики решат проблемы с финансированием.

Мой прогноз — лучше покупать загородную недвижимость сейчас, добываясь наиболее интересных условий (скидки, рассрочки платежей и т.д.). Период, когда застройщики будут готовы идти на максимальные скидки, продлится максимум до февраля-марта. ■

# Что кризис грядущий нам ГОТОВИТ?

23 октября 2008 года в Savoy Hotel прошла I аналитическая бизнес-конференция «Большие перемены рынка недвижимости, строительства и финансов», организатором и учредителем которой стал Московский Бизнес Клуб. Конференция была посвящена оценке и прогнозам влияния мирового финансового кризиса на российский бизнес в сфере недвижимости, строительства и финансов.

По мнению экспертов Клуба, сегодня мы испытываем только первые последствия кризиса, ещё не достигшего своего дна. Но уже совершенно ясно, что кризис принесёт серьёзные изменения в структуру банковского и строительного рынка, а также в ценовую политику и объёмы продаж рынка недвижимости. Учитывая актуальность и важность данной тематики, Московский Бизнес Клуб запускает цикл антикризисных мероприятий, которые помогут участникам рынка не только работать, но и заработать в период кризиса. В Savoy Hotel 9 декабря пройдёт I практическая бизнес-конференция «Как заработать на кризисе, или Кризис со знаком +», 26 февраля цикл продолжит II практическая бизнес-конференция «Тариф „Антикризис“ для российского бизнеса», а 23 апреля состоится II аналитическая бизнес-конференция «Большие перемены рынка недвижимости, строительства и финансов». (За расписанием конференций и новостями следите на сайте Клуба: [www.mosbizclub.ru](http://www.mosbizclub.ru)).

Среди докладчиков I сессии октябрьской конференции были: заместитель председателя банковского комитета ГД РФ, президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков, рассказавший о законодательных инициативах Госдумы по стабилизации положения, и руководитель аналитического центра Irn.ru Олег Репченко, поделившийся соображениями на тему: ждёт ли Россию кризис рынка недвижимости. По его мнению, в ближайшем году снижение цен составит 25 – 30%, поэтому девелоперам стоит применить известную в шахматах комбинацию «гамбит» – пожертвовать пешкой для выигрыша инициативы: девелоперы, которые сознательно пойдут на снижение цен, активизируют спрос и продажи и в итоге выигрывают. У Владислава Луцкого, генерального директора аналитического консалтингового центра «МИЭЛЬ», напротив, оптимистичный прогноз: «Объём сделок купли-продажи сократится не более чем на 20%, и то из-за полной остановки ипотечного кредитования на рынке новостроек». Диляра Ибрагимова, директор

по исследованиям Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), последнее исследование которого было посвящено влиянию финансового кризиса на отношение населения к покупке жилья и ипотечному кредитованию, отметила: «Недвижимость продолжает оставаться надёжным инструментом сбережений, а вот доверие к банкам сильно упало». По данным, приведённым старшим аналитиком рейтингового агентства RusRating Викторией Белозёровой, сейчас по объёму ипотечного портфеля лидируют ВТБ (38%), Сбербанк (12%) и BSGV (6%), в десятку лидеров также вошли УРАЛ-СИБ, «КИТ Финанс», Абсолют Банк, «Райффайзенбанк», «Городской Ипотечный Банк», «ТрансКредитБанк» и Москоммерцбанк.

Во второй секции Олег Батраченко, президент международной группы THOR, рассказал о финансировании девелоперских проектов через международные паевые фонды; свою оценку влияния кризиса дали Григорий Полтораки, председатель правления компании «БЕСТ-недвижимость», и Михаил Гец, управляющий партнёр компании «Новое Качество», считающий, что к лету 2009 года ситуация выровняется. Тему консалтинга недвижимости освещали представители трёх ведущих мировых компаний – Ernst & Young; Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, GVA Sawyer, а вице-президент по юридическим вопросам компании TFH Максим Первунин поделился опытом, как во время кризиса зарабатывать больше. Словом, дискуссия получилась яркой, насыщенной и конструктивной.

В финале Московский Бизнес Клуб и аналитический центр Irn.ru объявили о совместном конкурсе «Лучший гуру рынка недвижимости», который прошёл среди участников конференции. Каждый конкурсант называет индекс irn – индекс средней стоимости м2 жилья на апрель 2009 года. В апреле, на II аналитической бизнес-конференции Клуба, давший самый точный прогноз получит специальный ноутбук. Все прогнозы участников будут опубликованы на сайтах: [www.mosbizclub.ru](http://www.mosbizclub.ru) и [www.irn.ru](http://www.irn.ru).

